

Wie geeft je zekerheid in onzekere tijden?

Gabriël timmert aan de weg met betrouwbaar financieel advies

door Jan Kees Nentjes

De financiële crisis is inmiddels een vast onderdeel van elk journaal. Elke dag horen we berichten over de moeiten van financiële instellingen en ingrijpen door de overheid. En vaak gaat het over de ingewikkelde producten op de financiële markt en de adviseurs die het zelf soms ook niet meer helemaal begrijpen. Wie kun je nog vertrouwen?

"Het is inderdaad een lastige tijd", zegt Natasja van der Laan. Ze is de directeur van Gabriël Financiële Bescherming, een adviesbureau dat zich voornamelijk richt op de evangelische doelgroep. "Ook wij zien een daling in het aantal hypotheekmiddelingen. Als we kijken naar het landelijk gemiddelde valt het bij ons gelukkig mee."

Gabriël Financiële Bescherming (in het vervolg: Gabriël) is een jonge organisatie die zichzelf presenteert als 'de financiële beschermengel in het woud van financiële aanbieders'. Professioneel advies in alle financiële zaken en bovendien betrouwbaar. Gabriël houdt de christelijke normen en waarden hoog in het vaandel en zal klanten altijd eerlijk en betrouwbaar adviseren.

Dat klinkt mooi natuurlijk, maar elke adviseur zal zeggen dat hij eerlijk advies geeft.

"Ja, dat klopt. Wij zeggen dat ook en doen er alles aan om dat waar te maken. We trainen onze adviseurs daar ook in. Eens in de twee weken praten we met elkaar over dingen die we tegenkomen in het advieswerk."

Maar een christelijke slager heeft toch niet per se betere worst dan een niet-christelijke slager? Met een naam als Gabriël en grote woorden als eerlijkheid en betrouwbaarheid leg je de lat wel erg hoog.

"Dat is precies wat we willen. Al onze adviseurs zijn gecertificeerd of in opleiding. Behalve de certificering als Erkend Hypotheekadviseur, die eigenlijk een soort basisopleiding vormt. We streven ernaar dat onze financieel planner adviseurs een cer-



Natasja van der Laan, directeur van Gabriël Financiële Bescherming

tificaat van de Federatie Financiële Planners toegekend krijgen. Daarnaast kiezen we ervoor om transparant te zijn. We vertellen de klant hoe het werkt met de provisies. Dat is soms lastig. Het gebeurt soms dat je veel tijd steekt in een advies dat weinig provisie oplevert. Maar zo willen we wel werken. Die manier van werken is voor ons belangrijker dan winst. Van onze inkomsten, gaat een deel naar goede doelen. Dat is ook een belangrijk kenmerk van Gabriël".

Het is ook mogelijk om als klant zelf doelen geld hebben ontvangen en zelfs hoeveel. Ook daarin biedt Gabriël openheid.

"Er zijn ook bureaus die een deel van de provisie teruggeven aan de klant. Dat klinkt heel aantrekkelijk natuurlijk", aldus Van der Laan. "Wij kiezen ervoor om een deel van de provisie aan goede doelen te geven. Als je via ons een product koopt, betaal je niet alleen een scherpe prijs, maar weet je ook dat je er indirect goede doelen mee steunt."

Maar om nog even terug te komen op de concurrentie: Er zijn talloze tussenpersonen die ook met een scherp aanbod en eerlijk, onafhankelijk advies komen. Hoe houd je je staande in die wereld?

"Je ziet dat een aantal adviesbureaus failliet is gegaan in de afgelopen periode. Dat heeft te maken met de crisis. Maar belangrijker dan dat is, dat de overheid de regels voor financieel advies heeft aangescherpt. De Autoriteit Financiële Markten ziet er streng op toe dat die regels worden nageleefd. Voor adviseurs die met een mooi praatje snel geld willen verdienen wordt het steeds moeilijker. Je wordt als adviesbureau wettelijk verplicht steeds meer te werken met doorlopende provisie. Dat houdt in dat je je geld krijgt als de klant een product blijft gebruiken. Zo ben je dus vanaf het begin al veel meer bezig met de belangen van de klant. Je ziet dus dat door de crisis, maar vooral door de aangescherpte regelgeving, het kaf van het koren gescheiden wordt."

Ik las in een interview in het vakblad VVP Online (februari 2008) dat jullie

binnen 5 jaar hét christelijk financieel adviesbureau van Nederland willen zijn.

(Lacht) "Ja, dus we hebben nog vier jaar. Wie weet werkt dit artikel er nog aan mee. Het is een hoge doelstelling, dat klopt. Tot nu toe hebben we ons vooral gericht op de evangelische kant van christelijk Nederland, daar voelden we ons thuis. Maar we merken dat ons werkgebied steeds breder wordt. Ook doordat onze adviseurs deel zijn van verschillende kerken en gemeenten. Maar we willen meer doen dan alleen gericht financieel advies geven aan klanten die ons daarom vragen. In 2009 geven we samen met Crown Companies een cursus over rentmeesterschap, een Bijbels thema dat we erg belangrijk vinden. Kerken kunnen die cursus 'inkopen' tegen een aantrekkelijke prijs."

Gabriël is ondergebracht in twee BV's en een stichting. Voor deze constructie is gekozen om de donaties aan goede doelen zo goed mogelijk te stroomlijnen. In het bestuur van de stichting zitten Andries Knevel, Joop Gankema, Kees Kraayenoord, Martine van der Meeken-Vonk en Natasja van der Laan.

Netwerk-cursus in 'Hollands' jasje gestoken

• interview

De Netwerk cursus van Willow Creek is vernieuwd: een frisse lavout, een betere vertaling en

(Amerika) naar Nederland gehaald. Een cursus met de volgende visie: de juiste mensen, op de juiste plaats, om de juiste redenen, op de juiste tijd.

gebruikt werden tot spanning leiden. Verhard: "Bijvoorbeeld de karakteromschrijvingen; er werd aangegeven dat iemand gestructureerd of ongestructureerd was. "Ben ik een chaot

organisme. Iedereen heeft van God een bestemming gekregen, je moet alleen nog ontdekken welke dat is. Door omgekeerd te redeneren krijg je de mensen op de juiste plekken en